

УДК 338.27

Т.А. Жадан

МЕТОДОЛОГИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Предложено использование системного подхода и разработано алгоритм прогнозирования развития производства с его использованием. Рассмотрены особенности выполнения этапов прогнозирования

Use of the system approach is offered and the algorithm of forecasting o development of manufacture with its use is developed. The features of performance of prediction phases are considered

Разработка теоретических аспектов прогнозирования связана с созданием методологии основой, которой, по нашему мнению, является системный подход. К одной из составляющих системного подхода относят теорию организации, которая изучает процессы самообразования, их закон мерности через цели как главного системообразующего фактора [1].

При использовании системного подхода предприятие рассматривается в виде целенаправленной системы, которая представляет собой объединение взаимосвязанных между собой компонентов. Каждый из компонентов системы способствует достижению ее цели [2].

В общем виде под целью понимают причину или мотив взаимодействия компонентов.

Компонент системы - самостоятельная условно неделимая единица. Прогнозирование развития производства на базе системного подхода нами рекомендуется вести в несколько этапов. Схематически алгоритм прогнозирования можно представить на рисунке 1.

Рассматривая предприятие как полную систему, с учетом существующих разработок [3,4] нами выделены такие подсистемы как целевая, обеспечивающая, функциональная, планирования и контроля, перерабатывающая.

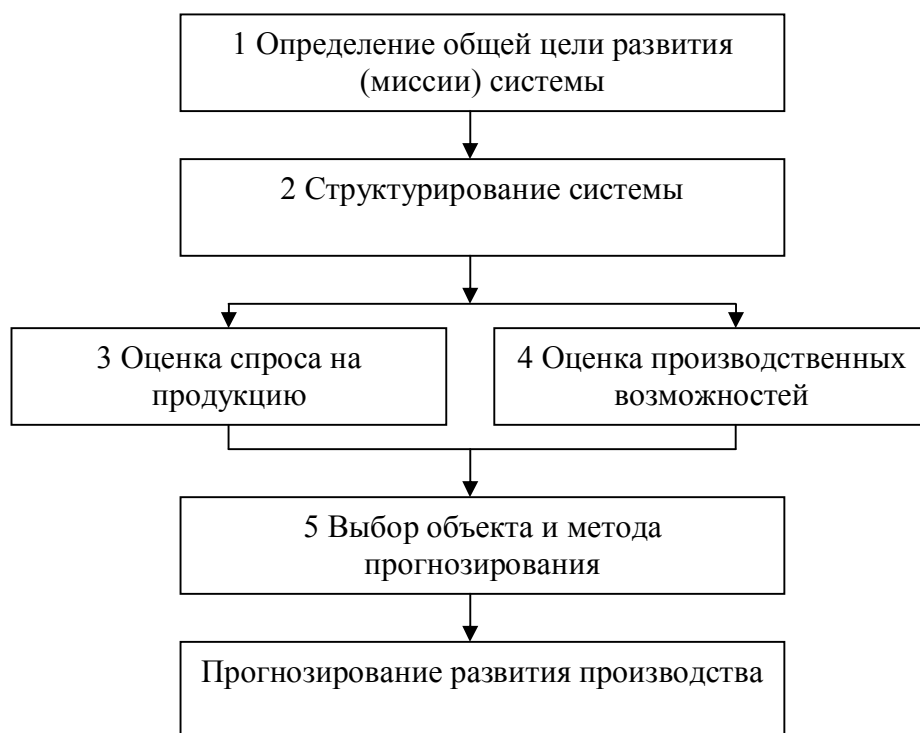


Рисунок 1 - Алгоритм прогнозирования развития производства

Целевая подсистема направлена на производство продукции, выполнение работ и оказание услуг. Обеспечивающая подсистема предназначена для правового, методического, ресурсного, информационного обеспечения предприятия. Правовое обеспечение осуществляется на основании законодательных и нормативных актов по различным вопросам функционирования и развития производства. Методологическое обеспечение базируется на основе нормативно-методических документов межгосударственного, государственного, регионального и фирменного уровня. Причем документы нижестоящего уровня не должны противоречить документам вышестоящего уровня.

Ресурсное обеспечение тесно связано с прогнозированием развития предприятия. Оно направлено на своевременное обеспечение предприятия всеми необходимыми ресурсами и улучшение использования ресурсов. К последним относят материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

Информационное обеспечение связано с коммуникацией, то есть процессом обмена информацией.

Функциональная подсистема направлена на создание путем поддержания оборудования в работоспособном состоянии, снабжения перерабатывающей подсистемы материальными энергетическими ресурсами, выполнения транспортных и складских операций.

Перерабатывающая подсистема преобразует параметры входа в параметры выхода, то есть осуществляет переработку сырья, материалов в готовую продукцию, работы и услуги.

Подсистема планирования и контроля на основе информации из внешне и внутренней сред о состоянии перерабатывающей и функциональной подсистем разрабатывает направления развития перерабатывающей подсистемы.

На рисунке 2 представлена взаимосвязь компонентов предприятия как системы.

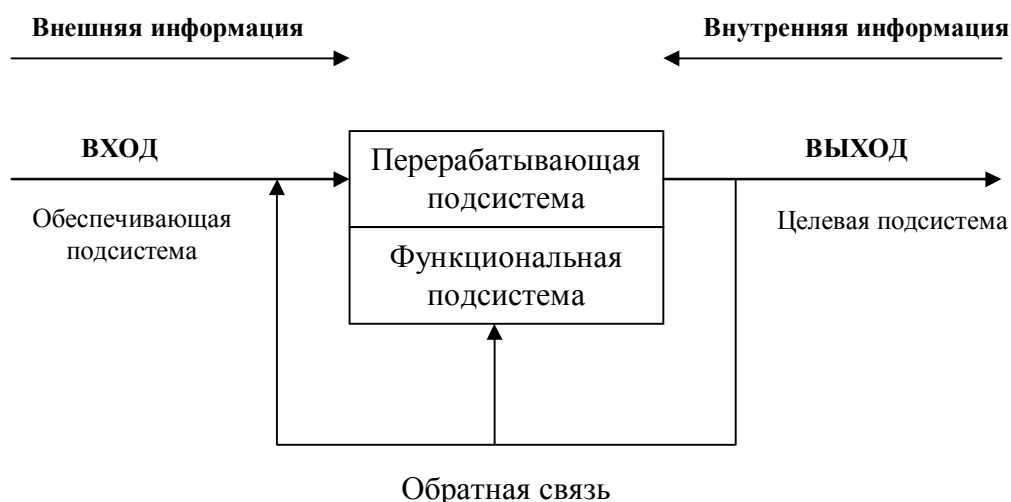


Рисунок 2 - Взаимосвязь компонентов системы

Обратная связь поступает от потребителя о качестве продукции, работ и услуг. На ее основе совершенствуется (корректируется) обеспечивающая, перерабатывающая и функциональные подсистемы.

Существенным моментом в прогнозировании развития производства является установление спроса на продукцию, работы и услуги предприятия. Под спросом подразумевается возможность покупателя в определенное время в определенном месте приобрести товар. Возможность превращается в спрос при

финансовом подкреплении покупателя. На уровень спроса оказывает влияние ряд факторов. К ним нами отнесены такие основные факторы как потребность и цена. При определении потребности следует учитывать назначение товара, его срок эксплуатации (срок службы). В общем различают продукцию производственного назначения и личного потребления. В ряде отраслей продукция используется в обоих направлениях. Например, подсолнечное масло с одной стороны является сырьем для изготовления продуктов питания, таких как маргарин, майонез, а также лаков и красок, с другой стороны - готовой продукцией в питании человека. Поэтому при установлении потребности в нем необходимо учитывать потребность в подсолнечном масле, как для производственных нужд, так и личного потребления. Отсюда потребность в нем следует определять по формуле:

$$П = П1 + П2 + П3, \quad (1)$$

где $П1$, $П2$, $П3$ - потребность в подсолнечном масле для производственных целей, личного потребления и на экспорт.

Потребность в подсолнечном масле для производственных нужд нами рекомендуется рассчитывать на основе норм расхода и предполагаемых объемов производства продукции по формуле:

$$П1 = \sum_{i=1}^n P_i \cdot B_i, \quad (2)$$

где P_i - норма расхода подсолнечного масла на i вид продукции;

B_i - объем производства i вида продукции.

Потребность подсолнечного масла для личного потребления устанавливается на основе существующих норм душевого потребления и численности населения по формуле:

$$П2 = H_d \cdot Z, \quad (3)$$

где H_d - норма потребления подсолнечного масла на душу населения;

Z - численность населения.

Однако, эта потребность может быть скорректирована на коэффициент роста доходов населения и удельного веса затрат на подсолнечное масло в

общих затратах на продукты питания.

Потребность в подсолнечном масле на экспорт выявляется на основании обработки статистических данных за предшествующие периоды (не менее 10 лет) с учетом таких факторов как урожайность подсолнечника, государственное регулирование экспортно-импортных операций и других.

Существенное место в методологии прогнозирования развития производства занимает оценка производственных возможностей производителей продукции. С этой целью нами рекомендуется провести анализ номенклатуры и ассортимента продукции, имеющихся мощностей их использования, организационных форм предприятий. На этом этапе выявляются возможные каналы сбыта. Особая роль, на наш взгляд в сбыте продукции водится посредническим организациям. Соответственно последним различают четыре класса посредников:

- оптовые торговцы;
- розничные торговцы;
- агенты и брокеры;
- коммерческие компании по обслуживанию.

Оптовые торговцы - посредники, продающие товар другим продавцам, например розничным торговцам или клиентам - организациям.

Розничные торговцы продают товары и услуги непосредственно конечным потребителям для удовлетворения личных потребностей.

Агенты и брокеры - посредники, не являющиеся собственниками товара, ведут коммерческие переговоры от имени поставщика или клиента.

Коммерческие компании по обслуживанию оказывают услуги в сфере сбыта, не связаны с покупкой и продажей. Они выполняют специализированные функции такие как транспортировка, хранение товара, реклама, финансовое посредничество, страхование и другие.

Следующим этапом прогнозирования является выбор объекта и метода прогнозирования и наконец разработка прогнозов.

На основании выполненных прогнозов осуществляется моделирование

обеспечения материальными ресурсами развития производства.

Список использованных источников:

1. Пономаренко В.С., Тридід О.М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія. - Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. - 328 с
2. Афанасьев Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.И Управление развитием предприятия: Монография. - Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. - 184 с
3. Пашута М. Т., Калина Л.В. Прогнозування та макроекономічне планування: Навч посібник. – К. : МАУП, 1998.- 192 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг. Учебник. – М.: ЗАО "Бизнес - школа Интел - Синтез", 2000. - 640 с.

Поступила в редакцию 07.05.04